





## 創業塾 StepUp セミナーの全体の流れ

日時	テーマ	主な内容 (予定)	達成目標
第 1 回 11/20	<b>経営戦略の策定</b>  ビジネスプランを評価し、強化しよう！	ビジネスプランの評価 顧客のプロファイリング マーケティングの考え方 商品・サービスの特徴、優位性の再確認 ライバル分析 ストーリー策定 アクションプラン抽出	自己のビジネスプランを評価し、弱点を強化する ビジネスプランをストーリー仕立てにする 今からやるべきことを明確にする
第 2 回 11/27	 <b>戦略情報化企画の策定</b>  なんてたって営業。 営業とはコミュニケーションである！	IT 活用事例の紹介 お客様とのコミュニケーション ホームページ活用のつぼ メール活用のつぼ お客様の情報をいただく、活かす 私の IT 活用計画	お客様との最適なコミュニケーションの方法を明確にする IT の有効な活用方法が理解できる IT 活用計画をたてる
.....			
第 3 回 12/15	<b>ビジネスプランの意見交換</b>  一番厳しい「お客様」の意見を疑似体験する	詳細化したビジネスプランの相互アドバイス会 (ロールプレイング)	お客様に受け入れられるお客様本位のビジネスプランであるか確認する
第 4 回 1/24	<b>ビジネスプランのプレゼンテーション</b> 決意表明！	再構築したビジネスプランを全員プレゼンテーションする	フィールドへ